

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ПУЛЮЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ

ХОМА МАР'ЯНА МИКОЛАЇВНА

УДК 658.8

**ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО
ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ТерА»)**

Спеціальність 051 – економіка

АВТОРЕФЕРАТ

дипломної роботи на здобуття
освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»

Тернопіль – 2018

Дипломною роботою за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр» є
рукопис

Робота виконана на кафедрі економічної кібернетики Тернопільського
національного технічного університету імені Івана Пулюя

Науковий керівник: старший викладач кафедри економічної кібернетики
Гринчуцька Світлана Вікторівна
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Рецензент: кандидат економічних наук, доцент кафедри
бухгалтерського обліку та аудиту
Королюк Тетяна Миколаївна
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

Захист відбудеться 23 лютого 2018 р. о __ год. на засіданні Державної
екзаменаційної комісії у Тернопільському національному технічному
університеті імені Івана Пулюя за адресою:

46001, м. Тернопіль, вул. Танцорова, 2.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Використання методів вдосконалення збутової діяльності сприяє розкриттю загального потенціалу підприємства, при цьому зростає темп обсягів продажу та величина прибутку. Ефективність функціонування підприємства в сучасних умовах неможливе без використання маркетингових методів вдосконалення управління збутовою діяльністю, які б допомагали орієнтуватись на потреби ринку і вести конкурентну боротьбу. Оцінка потенційних можливостей підприємства щодо виконання маркетингових стратегій забезпечує оптимізацію витрат на виробництво конкурентної продукції, розширення її асортименту та знаходження нових каналів збуту.

Перехід до маркетингової орієнтації діяльності потребує не тільки тривалого періоду, але й відповідних методологічних розробок, інформаційного, організаційного забезпечення і т. ін. Цій проблемі в країнах з розвинутою ринковою економікою вже не одне десятиріччя приділяється велика увага. Концепція сучасного маркетингу є ядром нової підприємницької мотивації, яка орієнтована на потреби споживачів як основу для досягнення цілей діяльності підприємства.

Проблеми, пов'язані з формуванням ефективної системи управління та методами удосконалення збутовою діяльністю підприємств є об'єктом досліджень вчених в області економіки, менеджменту, маркетингу, підприємництва та ін. Над теоретичними і практичними аспектами збутової політики десятиліттями працювало багато зарубіжних вчених, серед яких Ансофф І., Армстронг Г., Котлер Ф., П. Дойль, Дж.Р.Еванс, Б.Берман. Вивчення наукових робіт цих відомих науковців дає змогу опанувати багатий досвід і застосувати його у вітчизняній практиці. Але маркетинг потрібно розвивати і конкретизувати відповідно до реальних умов в Україні й національної системи господарювання.

Серед вітчизняних вчених, які присвятили себе дослідженню проблем маркетингу і збуту зокрема належать Азарян О.М., Балабанова Л.В., Близнюк

С.В., Войчак А.В., Гаркавенко С.С., Голубков Е.П., Є. Ромат, Крамаренко В.І., О. Майборода, Примак Т.О., Старостіна А.О., П. Шеремета, А. Балабаниць, О. Кузьмін, Є. Ромат, Т. Лукянець та ін. Однак, незважаючи на достатньо глибокі та вагомні наукові здобутки, деякі аспекти стимулювання збуту потребують детального розгляду.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є наукові розробки вітчизняних і закордонних вчених з оцінки фінансового стану, ризику та оцінки ефективності прогнозування та вдосконалення збутової діяльності, роботи фахівців по досліджуваних темах.

Наявність потреби вдосконалення збутової діяльності виробничих підприємств в сучасних умовах української економіки, обумовили вибір теми магістерського дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою даної дипломної роботи є дослідження теоретичних та методичних засад управління збутовою діяльністю і пошук шляхів його удосконалення на основі аналізу систем діючого підприємства.

Для досягнення мети дослідження були поставлені такі основні *завдання*:

- розкрити теоретичні основи збутової діяльності підприємств та особливості управління нею в сучасних умовах господарювання;
- охарактеризувати особливості сучасного управління збутовою діяльністю;
- дослідити фінансово-економічний стан;
- оцінити ефективність системи збуту та просування продукції досліджуваного підприємства;
- охарактеризувати методи вдосконалення збутової діяльності;
- спрогнозувати майбутній обсяг виробництва продукції ПАТ «ТерА».

Об'єктом дослідження виступає підприємство ПАТ «ТерА».

Предметом вивчення даної роботи є елементи, особливості та механізми управління збутовою діяльністю підприємства.

Методи дослідження. Для забезпечення досягнення поставленої мети в дипломній роботі використовувались наступні методи: групування й

порівняння показників – при здійсненні аналізу фінансового стану підприємств; абстрактно-логічний – при проведенні теоретичних узагальнень та формуванні висновків; економіко-математичний – при визначенні рівня та оцінки стану збутової політики та групуванні показників; графічний – для наочного зображення економічних результатів оцінки тощо. Обробка даних здійснювалася з використанням прикладного програмного забезпечення Microsoft Excel та Microsoft Word.

Проведено аналіз оцінки стану збутової діяльності ПАТ «ТерА» та запропоновані шляхи її удосконалення можуть бути використані у практичній діяльності підприємства з метою покращення ефективності системи збуту продукції.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативні акти, що діють в Україні; зведені статистичні матеріали Державного комітету статистики України, а також дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності ПАТ «ТерА».

Практичне значення одержаних результатів полягає у застосуванні методики оцінки фінансового стану в аналітичній практиці підприємства ПАТ «ТерА», що дозволить розширити інформаційну базу, вдосконалити збутову діяльність та сприятиме своєчасному прийняттю оперативних управлінських рішень.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у тому, що запропоновано напрямки вдосконалення управління збутовою діяльністю. та рекомендовано шляхи покращення інформаційного забезпечення.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ

У розділ 1. «Теоретико-методологічні засади вдосконалення збутової діяльності підприємства» розкрито сутність та зміст збутової діяльності, дано характеристику функцій маркетингу, на основі думки вчених наведено трактування збуту та сутності каналу збуту. Здійснено опис основних показників оцінки ефективності виробництва, зокрема, показників для аналізу господарської діяльності та фінансової стійкості до якої входять показники платоспроможності, ділової активності, прибутковості. Представлено методи вдосконалення збутової діяльності, завдяки яким можна отримати переваги шляхом скорочення витрат на збут, збільшити частку розповсюдження товару на ринку та вийти на нові та старі ринки із новим товаром. Також досліджено стан кондитерської галузі України. Одним із головних завдань кожного підприємства є отримання максимального прибутку, тому на кожному підприємстві повинна бути добре організована служба збуту, яка займатиметься вдосконаленням просування продукції на ринки вільної конкуренції. Незважаючи на те, що в Україні криза, кондитерська галузь розвивається та має достатню конкурентоспроможність продукції на світовому ринку. Вітчизняні виробники мають перспективу збільшити експортні поставки на європейський та азіатські ринки. Для прискорення виходу на світовий ринок необхідно: залучення інвестицій власників брендів, наявність широкого асортименту продукції, високі темпи урбанізації, сильні маркетингові стратегії, залучення додаткового акціонерного капіталу, підвищення якості і введення інноваційних технологій. Підбиваючи підсумки, можна відзначити, що не дивлячись на складку економічну ситуацію в Україні, сумлінні виробники роблять все необхідне, щоб утримати статус виробників високоякісного продукту.

У розділі 2. «Аналітично-дослідницька оцінка діяльності ПАТ «ТерА» здійснена аналітично- дослідницька оцінка діяльності ПАТ «ТерА». Подано загальну характеристику досліджуваного підприємства, досліджено фінансово-економічний стан на основі документів фінансової звітності. Здійснено оцінку основних показників ліквідності активів, платоспроможності, ділової активності, рентабельності, прибутковості, фінансової стійкості та стабільності

підприємства. Проаналізовано ефективність збутової діяльності ПАТ «ТерА». За результатами даного аналізу можна зробити висновок, що підприємство ефективно використовує свої кошти, є конкурентоспроможним, оскільки виготовляє високоякісну продукцію.

Збутова діяльність відіграє одну з найважливіших ролей в процесі діяльності підприємства. Збут здійснює вирішальний вплив на розміри доходів і прибуток підприємства, а отже є впливовим фактором в діяльності підприємства як зараз так і у майбутніх періодах.

Для створення цілісної картини ефективності збутової діяльності підприємства доцільно проводити розрахунок поетапно. На першому етапі система показників показує відношення зусиль (затрат) на організацію матеріально-технічного постачання виробництва та зусиль, витрачених на організацію збуту продукції до вартості кінцевої продукції й частку збутових витрат у сумарних витратах підприємства:

$$E_{пз} = \frac{V_{п}}{V_{з}}; \quad (1)$$

де $E_{пз}$ – показник ефективності збутової діяльності;

$V_{п}$ – валовий прибуток, грн.;

$V_{з}$ – витрати на збут, грн.

Таблиця 1

Розрахунок ефективності збутової діяльності ПАТ «ТерА»

Показник	Значення показника по роках					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ефективність збутової діяльності	3,10	1,65	1,30	0,76	2,13	1,87

Для більш наочного зображення динаміку показника ефективності збутової діяльності показано на рис. 1.

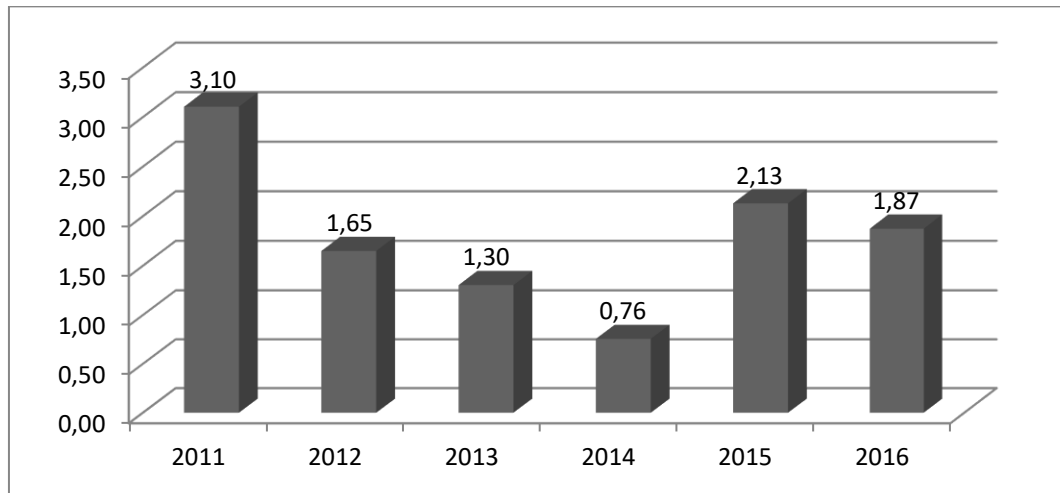


Рис.1. Показник динаміки ефективності збутової діяльності підприємства ПАТ «ТерА»

Значення показника ефективності збутової діяльності на період 2011 року становить 3,10, а в період з 2014 року – 0,76 по 2015 рік – 2,13 спостерігається зростання ефективності на 37%, що є хорошим показником для діяльності підприємства. Та вже з 2016 року – 1,87, відбувається спад ефективності збутової діяльності, порівняно з 2015 роком – 2,13, що є негативною динамікою для подальшого розвитку діяльності підприємства.

Збутова діяльність, як складова забезпечення ефективного функціонування підприємства потребує постійного контролю та оновлення. Зробивши аналіз фінансово-економічного стану підприємства ПАТ «ТерА» можна зробити висновок, що підприємство є прибутковим та ліквідним. Про це свідчать показники ліквідності та платоспроможності, зокрема, коефіцієнт поточної ліквідності, який станом на 01.01.2017 року становив 1,45, що свідчить про спроможність підприємства погасити частку поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів, коефіцієнт швидкої ліквідності, що станом на 01.01.2017 року становив 0,51 і характеризує спроможність ПАТ «ТерА» вчасно погашати короткострокові зобов'язання. Показники ділової активності, зокрема, коефіцієнт оборотності активів який станом на 01.01.2017 року становив 4,74, що свідчить про ефективність використання активів. Показники рентабельності та прибутковості, що характеризують зростання попиту на продукцію та збільшення обсягу

виробництва. Показники фінансової стійкості та стабільності, зокрема, коефіцієнт фінансової залежності, станом на 01.01.2017 року становив 2,05 і характеризує зростання залежності підприємства від позикових грошей.

Розділ 3. «Напрямки вдосконалення збутової діяльності підприємства» В даному розділі були запропоновані напрямки вдосконалення збутової діяльності для ПАТ «ТерА» через покращення інформаційної системи та управління збутом на виробничому підприємстві. Важливим напрямком покращення управління збутовою діяльністю підприємства ПАТ «ТерА» є систематизоване проведення маркетингових досліджень з метою ефективного формування інструментарію конкурентних переваг підприємства, вивчення споживчих уподобань та обсягів споживання у досліджуваному регіоні, а також визначення стратегії розвитку ринку.

Одним із головних засобів збільшення обсягів збуту продукції є стимулювання різного кола зацікавлених у діяльності підприємства осіб:

- стимулювання споживачів;
- стимулювання торгового персоналу;
- стимулювання дистриб'юторів та посередників.

Також було запропоновано в межах логістичної системи на базі її функціонування здійснити мінімізацію змінних витрат та оптимізацію постійних витрат в сфері товарообігу з метою отримання максимального прибутку підприємством. Вагомими економічними факторами, які є резервами підвищення результативності використання збутових витрат відповідно на кожному етапі їх утворення, починаючи з дослідження ринку аж до обслуговування продажі є: оптимізація витрат на управління збутом підприємства; оптимізація витрат на маркетинг підприємства ПАТ «ТерА»; оптимізація транспортних витрат на перевезення готової продукції; пошук оптимального рівня обслуговування підприємства.

В межах покращення інформаційного забезпечення було запропоновано комп'ютеризацію документаційного забезпечення, що орієнтуватиметься на одержання оперативної інформації та її оперативного аналізу з

подальшим використанням для прогнозування господарської та іншої діяльності.

Розділ 4. «Спеціальна частина» Для ефективної роботи з інформацією необхідно використовувати інформаційне забезпечення, зокрема, для прогнозування фінансово-економічних показників підприємства. Для прогнозування фінансових показників ПАТ «ТерА» було використане сучасне програмне забезпечення Microsoft Excel. За результатами прогнозування можна зробити висновок, що у 2019 році показник валового прибутку становитиме 31074,83 тис. грн., чистого доходу – 50129,6 тис.грн., що у порівнянні з 2016 роком (55971 тис.грн.) зменшиться на 10%. Для прогнозування показника собівартості реалізованої продукції було використано модель подвійного згладжування Брауна. Показник на 2019 рік становить 68894,52 тис.грн. і відображає динаміку зростання проти 47320 тис.грн. 2016 року.

Розділ 5. «Обґрунтування економічної ефективності». У ринкових економічних умовах підприємства організовують виробництво і збут продукції з метою задоволення потреб ринку і отримання прибутку. Також необхідною умовою розвитку виробничої сфери є безперервне удосконалення матеріально-технічної бази на основі впровадження новітніх досягнень науки та техніки.

Це стає реальним за умови можливості виробника систематично коригувати свої науково-технічні, виробничі і збутові плани відповідно до змін ринкової кон'юнктури, маневрувати власними матеріальними та інтелектуальними ресурсами. Дана можливість ґрунтується на точних, своєчасних і економічно обґрунтованих розрахунках техніко-економічних показників роботи підприємства.

З метою отримання підприємством інформації про ситуацію на ринку, рівень цін та для покращення стимулювання збуту доцільно заснувати нову посаду експерт по дослідженню ринку. Це дозволяє правильно визначити напрямки інвестицій, ефективний спосіб використання ресурсів підприємств, обсяги виробництва та, як результат – отримати прибуток.

Пропонується створити посаду рекламіста у зв'язку з тим, що існує потреба у формуванні прихильного ставлення громадськості до компанії –

створити позитивний імідж та рекламувати кондитерську продукцію підприємства.

Запропоновано відкриття лінії по виробництву випічки круасанів. Для розширення асортименту продукції запропоновано впровадити нову лінію з випічки круасанів. По результатам обґрунтування було визначено, що термін окупності проекту 4,1 роки. Відкриття нової лінії дозволить розширити канали збуту та збільшити прибутки в майбутніх періодах.

Розділ 6. «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях».
Здійснено оцінку стійкості об'єкта на підставі визначення комплексного впливу ударної хвилі, світлового випромінювання і вторинних факторів ураження, а також радіоактивного зараження на його території. Важливим критерієм стійкості роботи об'єкта в умовах радіоактивного зараження є максимальна допустима доза опромінення, яка не призводить до втрати працездатності людей і захворювання їх променевою хворобою.

Щодо оцінки виконання завдань захисту запасів продовольчих товарів від забруднення радіоактивними, отруйними речовинами і бактеріальними засобами підготовлено єдиний комплекс заходів, спрямований на захист населення, забезпечення його життєдіяльності в умовах надзвичайних ситуацій. У кожному конкретному випадку передбачено проведення таких заходів, які були б найбільш ефективними у цій ситуації і максимально усували б усі небажані явища після надзвичайних ситуацій. Захист продуктів харчування і води - дуже важлива державна справа.

ВИСНОВКИ

В умовах ринкової економіки України ефективність функціонування підприємств різних розмірів, галузей, організаційно-правових форм та форм власності залежить в значній мірі від ефективності функціонування їх збутових систем.

Проведені дослідження дають можливість стверджувати, що сучасні ринкові умови вимагають переорієнтації суб'єктів господарювання на маркетингові принципи при веденні свого бізнесу. Застосування концепції

маркетингу дає змогу створити ефективну основу управлінської, господарської і виробничо-збутової діяльності підприємства як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. На принципах маркетингу будує свої системи переважна більшість провідних компаній світу.

Ефективність просування товарів до споживачів у значній мірі залежить від оптимальності вибору підприємством маркетингових стратегій та каналу збуту. Підприємство повинно постійно відстежувати стан каналів розповсюдження товарів, мати інформацію про кількість рівнів каналів та конкретний склад його учасників. Дана інформація дозволяє оцінити швидкість, час, ефективність руху та цілісність товарів під час їх доставки від виробника до кінцевого споживача.

Зробивши аналіз фінансово-економічного стану підприємства ПАТ «ТерА» можна зробити висновок, що підприємство є прибутковим та ліквідним. На це вказують показники ліквідності та платоспроможності, зокрема, коефіцієнт поточної ліквідності, який станом на 01.01.2017 року становив 1,45, що свідчить про спроможність підприємства погасити частку поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів. Коефіцієнт швидкої ліквідності, що станом на 01.01.2017 року становив 0,51 і характеризує спроможність ПАТ «ТерА» вчасно погашати короткострокові зобов'язання. Показники ділової активності, зокрема, коефіцієнт оборотності активів який станом на 01.01.2017 року становив 4,74, що у порівнянні з попереднім роком – 4,99 характеризується динамікою спаду та свідчить про зниження ефективності використання активів. Спостерігається тенденція по покращенню рентабельності та прибутковості підприємства, що зумовлене збільшенням виручки та зменшенням витрат. Станом на 01.01.2017 року показники фінансової стійкості та стабільності, зокрема, коефіцієнт фінансової залежності, становив 2,05 і характеризує зростання залежності підприємства від позикових грошей.

Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що ПАТ «ТерА» знаходиться на стадії динамічного розвитку. В сучасних умовах конкуренції на ринку потрібно вдосконалювати маркетингові стратегії для ефективності

роботи збутової діяльності. Тому на підприємстві здійснює поступовий перехід на концепцію маркетингу, яка встановлює перевагу ринкових вимог споживача над виробничими.

Результатом вивчення можливостей вдосконалення системи управління збутовою діяльністю стало твердження, що дієвим чинником формування ефективної системи управління збутовою діяльністю є інтеграція в неї маркетингових комунікацій.

Ще одним надзвичайно важливим кроком у вдосконаленні збутової діяльності підприємств, є використання новітніх технологій для просування продукції на ринок. Адже розвиток науково-технічного прогресу дає можливість стверджувати, що традиційні комунікації не завжди в повній мірі задовольняють ті вимоги, які поставлені перед підприємством.

Для ефективної роботи з інформацією необхідно використовувати інформаційне забезпечення, зокрема, для прогнозування фінансово-економічних показників підприємства. Для прогнозування показників в роботі було використано трендовий метод, метод ковзного середнього та модель подвійного згладжування Брауна.

Аналіз збутової діяльності підприємства висвітлив недоліки в підходах до організації збуту і привернув увагу до шляхів її поліпшення, зокрема, через покращення інформаційного забезпечення на виробничому підприємстві. Для покращення інформаційного діяльності було запропоновано комп'ютеризацію документального забезпечення, що орієнтуватиметься на одержання оперативної інформації та її оперативного аналізу з подальшим використанням для прогнозування господарської та іншої діяльності.

Також запропоновано шляхи покращення управління збутовою діяльністю, що дозволить покращити управління збутовою діяльністю підприємства ПАТ «ТерА» є систематизоване проведення маркетингових досліджень з метою ефективного формування інструментарію конкурентних переваг підприємства, вивчення споживчих уподобань та обсягів споживання у досліджуваному регіоні. Одним із головних засобів збільшення обсягів збуту продукції є стимулювання кола зацікавлених у діяльності підприємства осіб: стимулювання

споживачів; стимулювання торгового персоналу; стимулювання дистриб'юторів та посередників.

Запропонований інвестиційний проект відкриття нової лінії виробництва продукції (випічка круасанів) підприємства, що є вигідним, прибутковим та дозволить розширити канал збуту і зацікавити більшу аудиторію споживачів. Запропоновано зміни до організаційної структури, а саме для більш виваженої роботи по постачанні та збуту необхідно ці функції розмежувувати, шляхом утворення двох відділів. Функцією постачання будуть займатися два менеджери та керівник відділу, а функцію збуту - відділ збуту, зокрема керівник відділу, рекламист, менеджер з продажу та експерт по дослідженню ринку.

Підводячи підсумки можна стверджувати, що одним із найважливіших чинників підвищення ефективності системи управління збутовою діяльністю підприємств, зокрема ПАТ «ТерА», є використання принципів маркетингу та інтеграція цієї економічної категорії у систему управління підприємством. Проведені дослідження вказують на необхідність впровадження маркетингових комунікацій в збутову діяльність підприємства, адже саме вони є одним із найважливіших критеріїв успіху фірми у конкурентній боротьбі.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ

Публікації за матеріалами наукових конференцій

1. Хома М.М. Економіко-математичні показники в прогнозуванні збуту продукції підприємства //Матеріали ХІХ наукової конференції ТНТУ ім. І. Пулюя, 2016 – с. 274.
2. Хома М.М. Економічна оцінка платоспроможності підприємства харчової сфери бізнесу / Хома М.М.,Л.Є. Гац//Матеріали V Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів. Актуальні задачі сучасних технологій – Тернопіль 17-18 листопада 2016. – с. 314.
3. Хома М.М. Напрямки вдосконалення збутової діяльності підприємств харчової галузі // Тези доповідей VIII Міжнародно науково-

методичної конференції Форум молодих економістів кібернетиків «Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід». 28-29 вересня 2017р., - Львів, 2017. –с.97.

Анотація

Хома М.М. Вдосконалення збутової діяльності виробничого підприємства (на прикладі ПАТ «ТерА»). – Рукопис.

Дипломна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за спеціальністю 051 «Економіка», Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Тернопіль, 2018.

Дипломна робота присвячена вдосконаленню збутової діяльності виробничого підприємства. У роботі розкрито сутність і мету системи управління збутовою діяльністю. Проведено аналітично-дослідницьку оцінку діяльності ПАТ «ТерА». Запропоновано напрямки для покращення інформаційного забезпечення діяльності підприємства та вдосконалення управління збутовою діяльністю. Досліджено вплив доходів населення на фінансові показники діяльності ПАТ «ТерА». Було зроблено оцінку доцільності збільшення обсягу випуску, збуту продукції та шляхи вдосконалення збутової діяльності. Здійснено обґрунтування економічної ефективності випуску нової продукції для розширення виробництва та збільшення споживчої аудиторії.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, ефективність збутової діяльності, фінансово-економічний стан, інформаційна система, вдосконалення збутової діяльності.

Annotation

Khoma M.M. Improvement of sales activity of the manufacturing enterprise (for example, PJSC "TerA"). - The manuscript.

Diploma work on obtaining an educational qualification level "master" in specialty 051 "Economics", Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, 2018.

Graduation work is dedicated to improving the sales activity of the manufacturing enterprise. In the paper the essence and purpose of the sales management system are disclosed. The analytical and research evaluation of the activity of PJSC "TerA" was conducted. The methods of improvement of information provision of the enterprise activity and directions for improvement of management of sales activities are offered. The influence of income of the population on the income from the sale of products of PJSC "TerA" is researched. On the basis of the study, an assessment was made of the feasibility of increasing the volume of output, sales of products and ways to improve its sales activities. The substantiation of the economic efficiency of the production of new products for expanding production and increasing the number of consumers has been substantiated.

Keywords: marketing, sales activity, efficiency of sales activity, financial and economic condition, information system, improvement of sales activity.